



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ИНВЕСТИЦИОННАЯ РУЛЕТКА

Рынок совместного потребления, по прогнозам аналитиков, вырастет в ближайшие годы в несколько раз. Это касается не только каршеринга: постепенно в общее пользование вовлекаются объекты недвижимости, оборудование. Аналитики говорят, что недалеко то время, когда даже одежда будет находиться в совместном пользовании. Для этих форматов потребуются строительство соответствующей инфраструктуры, и компании, которые решаются вкладываться в неочевидные для многих течения, со временем смогут заработать серьезные деньги. Или потерять вложения, если вдруг окажется, что какой-то из трендов, на которые поставил инвестор, «не выстрелил». О перспективах рынка шеринговой экономики читайте на стр. 28.

Впрочем, с традиционными форматами в городе тоже не все понятно. Например, последние годы обороты дорожно-строительной отрасли Петербурга падают, большинство крупных игроков рынка генерального подряда оказалось на грани банкротства или уже и вовсе прекратило существование. Причин тому множество — и жесткие требования со стороны заказчика, и нелояльное отношение банков, и демпинг, порожденный системой государственных закупок. Про то, что ждет дорожную отрасль, читайте на стр. 24.

Впрочем, даже те отрасли, которые демонстрируют уверенный рост, далеко не всегда отвечают ожиданиям инвесторов. Например, рынок апарт-отелей, по оценке некоторых аналитиков, дает вовсе не такую доходность, какую обещают их продавцы. О доходности апарт-отелей читайте на стр. 20.

Впрочем, в наборе традиционных инвестиционных инструментов есть и такие, на которых еще можно заработать. Например, в прошлом году половина открытых паевых инвестиционных фондов страны продемонстрировала двузначную доходность (стр. 18). На фоне снижения ставок по депозитам в банках для многих подобные инструменты могут показаться привлекательными. Хотя, в отличие от банков, доходность инвестиций в ценные бумаги и прочие инструменты гораздо более непредсказуема, и что их ждет в этом году, особенно с учетом опасности дальнейшего распространения коронавируса, не берется предсказать никто.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

АВТОКРЕДИТЫ НА УМЕРЕННОЙ СКОРОСТИ

НЕСМОТРЯ НА СОКРАЩЕНИЕ ПРОДАЖ АВТОМОБИЛЕЙ В ПРОШЛОМ ГОДУ, РОССИЙСКИЙ РЫНОК АВТОКРЕДИТОВАНИЯ ДЕМОНСТРИРОВАЛ НЕБОЛЬШОЙ РОСТ. В ЧИСЛЕ ОСНОВНЫХ ДРАЙВЕРОВ — ГОСПРОГРАММЫ И УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ АВТО С ПРОБЕГОМ ЧЕРЕЗ ДИЛЕРСКИЕ ЦЕНТРЫ. ОЛЬГА ВЕЛИКАНОВА

«Небольшой спад есть в общих продажах автомобилей, если же говорить о рынке автокредитования в целом, то он растет и в количестве, и в объеме выданных кредитов», — говорит начальник управления развития розничных продуктов Абсолют-банка Виталий Костюкевич. Согласно его прогнозу, общая сумма автокредитов, выданных в этом году в России, вырастет на 20%. «Первые девять месяцев показали прирост на 24%, но за счет прекращения программ „Первый автомобиль“ и „Семейный автомобиль“ с начала октября данный рост замедлится», — поясняет он.

По словам господина Костюкевича, 2 октября 2019 года банк выдал последний в этом году кредит по госпрограмме, после чего наметилось снижение спроса. «За неделю после этого дня мы выдали на 37% меньше кредитов на новые автомобили, чем за неделю до него. Сумма кредитов, выданных по госпрограммам „Первый автомобиль“ и „Семейный автомобиль“, в последний месяц превышала 30% от объема наших кредитов на новые автомобили, так что влияние госпрограмм на спрос очень сильно», — констатирует он. В целом по рынку в 2019 году по этим программам было выдано 100–105 тыс. кредитов, что на 20% превышает выдачи 2018 года.

ДИЛЕРСКИЙ ПРОБЕГ По мнению банкиров, существует несколько драйверов, которые позволили развиваться сегменту автокредитования. По словам управляющего петербургским филиалом Росгосстрах-банка Елены Веревоочкиной, прежде всего это государственные программы. Вторым источником роста, по мнению эксперта, является увеличение доли автомобилей, продаваемых в кредит, на тер-

ритории дилерских центров, в частности, за счет поддержки автопроизводителей. В-третьих, наблюдается увеличение продаж автомобилей с пробегом, в том числе через дилерские центры, указывает госпожа Веревоочкина. Кроме того, появляются гибкие кредитные предложения в автосалонах, когда клиент сам выбирает необходимость страхования автомобиля и передачу его в залог, комментирует она.

Как отмечают банкиры, дилеров не нужно дополнительно мотивировать на выдачу кредитов, ведь они и так в этом заинтересованы. «Кроме прибыли от продажи автомобиля они также получают комиссионные платежи — как за привлечение клиента, так и за проданные дополнительные продукты», — отмечает господин Костюкевич.

По его словам, все дилеры сотрудничают с несколькими банками одновременно. Распространенная практика, когда заявка на кредит отправляется дилером в несколько банков сразу. Когда заявку одобрило больше одного банка, автосалон рекомендует клиенту выбрать тот или иной банк. Играть роль условия кредитования и то, насколько быстр и удобен для дилера процесс оформления кредита в том или ином банке. Если у марки есть свои кредитные программы — экзотические банки или банки — участники кредитных программ автопроизводителя, то они получают заемщиков в первую очередь.

Одним из драйверов роста количества выданных автокредитов является возможность приобрести авто с пробегом через дилерские центры. «Из-за низкой маржинальности при продаже новых автомобилей дилерские центры видят в этом сегменте огромный потенциал. Уже не редкость, когда у дилеров кредитная доля

продаж автомобилей с пробегом является одним из основных KPI (ключевым показателем эффективности. — **BG**) работы персонала», — делится наблюдениями госпожа Веревоочкина.

КРЕДИТНАЯ РЕМАРКА Что касается ставок, то в среднем они составляют 13,5%. Но это скорее «средняя температура по больнице». Стоимость кредита зависит от целого ряда факторов. «Сейчас в нашем банке ставки по кредитам на новые автомобили при наличии страхования каско составляют от 12,5 до 16,7% в зависимости от программы, типа кредита (стандартный аннуитетный или с обратным выкупом) и размера первоначального взноса. На поддержанные авто — 15–23,45%, в зависимости от программы и взноса», — говорит господин Костюкевич.

Также имеют значение такие параметры, как год выпуска автомобиля, место покупки автомобиля (в салоне или у частного лица), наличие страховки жизни и здоровья заемщика, каско, размер первоначального взноса, срок кредита, наличие подтвержденного дохода и занятости, программы поддержки автопроизводителей. При этом есть акции по предоставлению скидки от банка, например, для зарплатных клиентов. «В результате процентные ставки по автокредитам традиционно имеют очень широкий диапазон — от 3,5 до 17%», — говорит госпожа Веревоочкина. Как отмечает эксперт, изменения произошли и в отношении первоначального взноса. Если еще несколько лет назад банки не готовы были давать кредиты с низким первоначальным взносом, то сейчас все чаще можно встретить предложения, где его размер составляет 10–15%. → 21



КАК ОТМЕЧАЮТ БАНКИРЫ, ДИЛЕРОВ НЕ НУЖНО ДОПОЛНИТЕЛЬНО МОТИВИРОВАТЬ НА ВЫДАЧУ КРЕДИТОВ, ВЕДЬ ОНИ И ТАК В ЭТОМ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ

ФИНАНСЫ